

证券代码：300515

证券简称：三德科技

## 湖南三德科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称	中信证券、武汉恒辉智业、玖鼎投资等 3 家机构共计 8 名投资者。（排名不分先后）
时 间	2023 年 6 月 20 日
地 点	公司商务楼会议中心、产品体验中心
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 唐芳东先生 证券事务代表 邓意欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司创立于 1993 年，目前有仪器设备和无人化智能装备两个产品群，主要应用于煤炭、焦炭、生物质、固危废、水泥黑生料等固态物质的分析检测与管理，下游客户涵盖火电、煤炭、冶金、化工、建材、固危废、检测、科研等行业领域，产品数据为上述行业内工业企业的交易定价、生产运行、科学利用等提供依据，在减耗增效、节能环保和安全生产方面发挥着重要作用。目前公司在煤炭检测领域积累了突出的竞争优势。</p> <p>公司采取“哑铃型”经营模式，资源主要配置于产品设计研发、装配调试和营销服务等价值链高附加值环节，生产仅保留软件开发、关键部件和整机装调和质检 3 个关键环节，其他零部件均通过输出图纸、定制外协或外购获得。截至 2022 年末，公司累计申请专利 1,060 项（发明专利 342 项、PCT 及海外专利申请 53 项），有效授权状态的专利 594 项（发明专利 143 项）。</p> <p>目前公司在国家级长沙高新技术产业开发区桐梓坡路和长兴</p>

路分别拥有两个生产办公园区，总占地约 130 亩。其中长兴园区占地约 58 亩、建筑面积 52000 m<sup>2</sup>，为生产制造基地。用于无人化智能装备生产的二号生产楼建面约 20000 m<sup>2</sup>，已于 2023 年 2 月底部分投入使用。

公司聚焦细分市场，深耕“仪器”+“自动化”，持续“纵延”、“横拓”。煤炭检测领域的无人化智能装备是公司煤质分析仪器的纵向自然延展，非煤领域的横向拓展已有产品应用。

## 二、问答环节

### 1、公司下游客户行业分布情况？下游客户采购无人化智能装备的主要动力和概率？

**答：**公司所处行业的下游客户涵盖火电、煤炭、冶金、化工、建材、固危废、检测、科研等行业领域，从销售额角度来看，火电和煤炭位居下游客户行业需求前两位。公司下游客户采购无人化智能装备的目的是获取客观、真实、准确的煤质数据，以满足其计量（贸易定价结算、碳核算）以及生产经营中安全、经济、环保的需求。在此基础上，客户选择无人化智能装备的动因主要有：（1）减少人工：①人越来越少（人口增速放缓甚至负增长）；②人不愿意干（部分环节工作恶劣，如煤炭采样、制备）；③人干不好（人是情感动物，亦受主观或客观因素干扰）；（2）智能化升级改造，杜绝管理漏洞，提升管理能力。基于上述原因，下游客户有动力进行智能化升级。目前，公司无人化智能装备的需求主要来自于存量火力发电厂的燃料数智化管控改造，对于新建项目而言，尚不能肯定其会 100% 采购无人化智能装备产品，但相对而言上马无人化智能装备的概率会高一点。

### 2、公司无人化智能装备的技术壁垒是什么？

**答：**公司在煤炭分析检测仪器设备领域深耕经营逾 30 年，拥有纵延拓展的深厚技术储备、行业应用经验与客户资源积累，能准确判断和应对行业需求的持续增长。同时，受限于较高的技术门槛和客户认知，公司的无人化智能装备业务通过近年的发展和迭代，在行业内取得了较为领先的研发和技术能力，以及更为全面的系统项目实施管理能力。凭借较强的技术研发水平、良好的项目实施能力以及完善的后续跟踪服务，公司确立了自身在行业内显著的综合

竞争优势。

**3、公司无人化智能装备的订单情况如何？是否还能保持去年的增速？**

**答：**公司的无人化智能装备 2022 年取得 106% 的同比增长，由于基数的提升，预计今年难以保持去年的增速。截至目前，本年度无人化智能装备订单没有达到公司预期。

**4、公司所处行业的竞争情况？**

**答：**煤炭检测仪器装备是一个专业细分市场，且无人化智能装备产品国际上没有先例供学习、国内亦尚无标准可遵循，经过逾十年的探索迭代以及春秋战国式的行业洗牌，公司成为行业仅有的两家可提供“采-制-输-化-存”全过程无人化智能装备且具有完全自主知识产权的制造企业之一，公司是该细分市场的龙头企业，具有较强的市场竞争力。

**5、公司经营业绩季节性波动的原因？**

**答：**由于公司下游应用客户以大型国有企业、公立机构为主，其采购需求大多执行“立项/预算-审批-招投标-交付-验收”流程，一般在年底或次年年初进行立项、规划和审批，在二、三季度执行招投标采购并签订合同，其后进入实质性交付验收程序。因此，公司所处行业具有一定的季节性，包括公司在内的制造商订单和收入确认大多主要集中体现在第三、四季度，第一季度通常为淡季。值得关注的是，产品本身的技术进步和应用升级，是推动行业市场增长的重要力量，可能会对上述周期性特征产生影响。以无人化智能装备为例，其构成复杂且带有定制和工程属性，相对于传统标准的煤炭采制化设备，其生产准备和现场交付周期长，这一特征会对制造商的业务季节波动性产生影响。

**6、公司海外市场的拓展是否还存在空间？**

**答：**基于资源禀赋和产业结构，我国是全球最大的煤炭生产国和消费国，也是煤炭分析检测仪器设备最大的市场。公司成立有专门的国际贸易部拓展海外市场，迄今已逾 10 年，产品亦已出口至 40 余个国家和地区，并将持续开拓。然而总体而言，海外市场的销售规模目前乃至预期均不高、在公司业务中占比很低。

	<p><b>7、公司已开展了两期股权激励，今年是否会有股权激励计划？</b></p> <p><b>答：</b>公司积极探索多种激励机制，以激发人才创新活力、吸引外部优秀人才，为发展提供人才保障。公司 IPO 后，已分别于 2018 年和 2020 年实施两期员工股权激励，其中 2018 年期已经实施完毕、2020 年期将于今年三季度实施完毕，达到了预期效果。基于经营和未来发展的需要，公司将继续选择股权激励作为员工激励的重要措施之一，目前暂无具体方案。</p> <p><b>三、现场参观</b></p> <p>参观公司产品体验中心。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 6 月 21 日